

ΓΡΙΒΑ & ΧΑΒΕΛΑ 9, 2641044264 | ΑΓΙΑΣ ΒΑΡΒΑΡΑΣ 31 &
ΔΕΛΦΩΝ, 2641058218
Website: www.g-salmas.gr E-mail: salmasedutrainig@gmail.com

Τίτλος Προγράμματος Κατάρτισης: **ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

Σκοπός του Προγράμματος:

Στόχος του αντικειμένου είναι να εφοδιάσει τους συμμετέχοντες με σύγχρονες γνώσεις και πρακτικές δεξιότητες, ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις μιας δυναμικής και ανταγωνιστικής αγοράς, επιτυγχάνοντας υψηλή ικανοποίηση πελατών και βελτιώνοντας τα αποτελέσματα των πωλήσεων.

Σύντομη Περιγραφή του Προγράμματος Κατάρτισης:

Το αντικείμενο *Σύγχρονες Τεχνικές Πωλήσεων* εξετάζει τις πρακτικές, τις στρατηγικές και τις δεξιότητες που απαιτούνται για την αποτελεσματική προώθηση προϊόντων και υπηρεσιών στη σύγχρονη αγορά. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην κατανόηση της ψυχολογίας του πελάτη, στη

διαχείριση αντιρρήσεων και στην ανάπτυξη σχέσεων εμπιστοσύνης, που αποτελούν θεμέλιο για μακροχρόνια συνεργασία.

Μαθησιακά αποτελέσματα:

Μέσα από παραδείγματα, μοντέλα και πραγματικές τεχνικές, αναλύονται μέθοδοι όπως οι προσωπικές πωλήσεις, οι τεχνικές πειθούς, η αντιμετώπιση της αναβλητικότητας του πελάτη και η αξιοποίηση λέξεων-κλειδιά που αυξάνουν τις πωλήσεις. Ο ρόλος του πωλητή παρουσιάζεται ως στρατηγικός, καθώς συνδέει τον πελάτη με την επιχείρηση και διαμορφώνει την εικόνα της.

Το πρόγραμμα αποτελείται από τις παρακάτω θεματικές ενότητες:

ΕΝΟΤΗΤΑ 1: ΠΩΛΗΣΕΙΣ – ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΕΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ=

ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΕΛΑΤΕΙΑΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ

ΕΝΟΤΗΤΑ 4: ΕΙΔΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΤΟΥ CRM

ΕΝΟΤΗΤΑ 5: ΨΗΦΙΑΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

ΕΝΟΤΗΤΑ 6: Το ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΤΩΝ ΜΕΣΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ.